

Lavoro corale e unità di vedute alla base del successo dei progetti di ottimizzazione di Lamberti SpA

CLIENTE:	Lamberti SpA
SETTORE:	Manifatturiero
CATEGORIE DI COSTO:	telecomunicazioni, pulizie, cancelleria e corrieri espressi

IL CLIENTE

Lamberti è una società fondata nel 1911 che oggi sviluppa, produce e promuove sul mercato specialità chimiche con una presenza internazionale, grazie agli stabilimenti di produzione in Europa, in Nord America, America Latina e Asia. L'obiettivo di Lamberti è fornire ai clienti soluzioni performanti, competitive e sostenibili, grazie ad un forte commitment nella ricerca e sviluppo, che si realizza in collaborazione con i propri fornitori e clienti.

L'azienda opera nell'oleochimica, sia da fonte naturale che da fonte rinnovabile, nei polimeri sintetici a base acqua, acrilici e poliuretanic, e nei polimeri naturali. Combina la propria competenza chimica con quella applicativa nei mercati presidiati: l'agricoltura, l'oil and gas, la ceramica, il coating e surface treatment e surfactants.

LA NASCITA DELLA COLLABORAZIONE CON ERA

Lamberti crede profondamente nell'importanza di una svolta sostenibile. Per il management dell'azienda la sostenibilità non è una dichiarazione, ma una serie di azioni, investimenti e decisioni sui prodotti da sviluppare per renderli sostenibili o per rendere sostenibile il processo presso i clienti. Lamberti vuole strategicamente accompagnare i propri clienti nella loro transizione verso la sostenibilità e per questo la collaborazione coi fornitori è essenziale. È in questo contesto che è iniziata la collaborazione con ERA, la cui chiave di successo è frutto dell'impegno reciproco a lavorare insieme.

I PROGETTI

Lamberti ha scelto di iniziare la collaborazione lavorando su poche categorie di spesa per imparare a conoscere ERA, le sue persone e la sua modalità di lavoro, concentrandosi sulle categorie più lontane dal core business, dove la competenza interna e la conoscenza del mercato sono più limitate. La scelta si è concentrata sulle telecomunicazioni, sulle spese per pulizia, sulla cancelleria e sulle spese per corrieri espressi.

L'attività ha coinvolto tutti i siti Lamberti in Italia e diverse funzioni corporate, tenendo conto delle diverse esigenze di interlocutori anche geograficamente distanti fra di loro. Per ogni progetto è stato creato un team di lavoro che, dopo aver analizzato la situazione, ha concordato con ERA le specifiche di ogni servizio e i capitolati. I criteri di selezione dei fornitori sono state oggetto di approfondite discussioni e sono state integralmente rispettate da ERA.

Recentemente sono stati avviati progetti su altre quattro aree che coinvolgono i trasporti, il materiale da imballaggio, i dispositivi di protezione individuale ed i servizi di vigilanza, categorie rilevanti per il cliente, che ritiene ERA in grado di affiancarlo nell'ottimizzazione dei costi. Oltre alla rinegoziazione degli accordi, le maggiori economie sono generate dal ripensare le modalità con cui viene erogato un servizio. Su questo Lamberti ha tratto beneficio dalla pluriennale esperienza di ERA.



"I risultati positivi di questa prima fase di collaborazione sono quindi frutto di un lavoro corale e di una perfetta unità di vedute fra noi ed ERA. Non era scontato all'inizio, ma oggi è naturale per noi estendere la collaborazione ad altre categorie su cui ci aspettiamo di ottenere risultati altrettanto positivi."

GIANMARCO GUACCI, DIRETTORE CORPORATE PROCUREMENT, LAMBERTI SPA